

Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Teknologi Pertanian IPTEKS
Politeknik Negeri Lampung 07 November 2019 halaman 41-50
<https://jurnal.polinela.ac.id/index.php/SEMTEKS>

p-ISSN 2714-5021
e-ISSN 2715-4971

Penyuluhan Pengaturan Produksi dan Penguatan Jejaring Pemasaran Komoditas Sayuran

Counseling on Production Arrangements and Strengthening the Marketing Network of vegetable Commodities

Sutarni* dan Bina Unteawati

Jurusan Ekonomi dan Bisnis, Politeknik Negeri Lampung

*E-mail: sutarni@polinela.ac.id

ABSTRACT

The objectives of community service are (1) Increasing the knowledge and skills of members of the Farmers Group in Makmur in managing the production of vegetable commodities, (2) Increasing the knowledge and skills of members of the Farmers Group Like Makmur in Increasing value added and the quality of commodity sales products vegetables through management of product handling, packing, labeling of fresh and processed products, and (3) Increasing the knowledge and skills of members of the Farmers Group of Makkah in managing marketing of vegetable commodities so as to increase sales volume. This counseling activity will be carried out in Nambah Rejo Village, Kota Gajah District. The solution offered in this counseling is implemented through several methods, namely the group meeting method through lectures, discussions, guidance, exercises, and hands-on practice and demonstration ways. The knowledge of farmers participating in PKM regarding the regulation of vegetable commodity production has increased from the low to high categories. PKM participating farmers' knowledge of good handling of vegetable commodities has increased from the low to high categories. PKM participating farmers' knowledge about strengthening the marketing network of vegetable commodities has increased from the low to high categories. The distribution channel for the marketing of vegetable commodities in the PKM area is done in 2 ways, namely direct and indirect distribution channels through intermediaries. PKM participant farmers who have implemented a regulation on vegetable commodity production are still low, reaching only 15.78%.

Keywords: *vegetables, networking, marketing, handling, and post-harvest*

Disubmit : **25 September 2019**; Diterima: **02 Oktober 2019**, Disetujui : **05 Oktober 2019**

PENDAHULUAN

Pengeluaran rata-rata perkapita di Kabupaten Lampung Tengah sebulan mencapai Rp 692.029,- untuk makanan, dan Rp 550.905,- untuk bukan makanan. Sayuran merupakan salah satu jenis kelompok makanan yang dikonsumsi oleh masyarakat. Pengeluaran rata-rata per kapita sebulan menurut kelompok makanan di Kabupaten Lampung Tengah dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 menunjukkan bahwa pengeluaran jenis kelompok makanan yang berasal dari sayuran mencapai 8,60% atau menempati urutan keempat setelah jenis kelompok makanan makanan dan minuman jadi, padi-padian, tembakau dan sirih. Tingginya permintaan sayuran disebabkan oleh seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk, pengetahuan masyarakat tentang kandungan gizi, pola konsumsi, serta gaya hidup masyarakat yang senan tiasa berubah. Selera masyarakat terhadap makanan berbahan dasar sayuran

ikut mendorong tingginya permintaan makanan baik untuk menu pokok maupun pelengkap makanan. Oleh karena itu pasokan sayuran untuk masyarakat harus tetap ditingkatkan.

Tabel 1. Pengeluaran rata-rata per kapita sebulan menurut kelompok makanan di Kabupaten Lampung Tengah (Tahun, 2015)

No	Kelompok makanan	Kota dan Desa (Rp/kapita/bulan)	%
1.	Padi-padian	73.828	19,59
2.	Umbi-umbian	1.833	0,49
3.	Ikan	24.421	6,48
4.	Daging	13.743	3,65
5.	Telur dan susu	21.629	5,74
6.	Sayuran	32.413	8,60
7.	Kacang-kacangan	12.816	3,40
8.	Buah-buahan	14.426	3,83
9.	Minyak dan lemak	15.752	4,18
10.	Bumbu-bumbuan	7.881	2,09
11.	Bahan minuman	15.934	4,23
12.	Konsumsi lainnya	7.146	1,90
13.	Makanan dan Minuman jadi	77.352	20,52
14.	Tembakau dan sirih	57.769	15,33
Jumlah		376.934	100,00

Sumber: BPS Lampung Tengah tahun 2016

Jenis dan produksi sayuran yang dikembangkan di Kabupaten Lampung Tengah yaitu cabe merah memiliki kontribusi yang paling tinggi yakni mencapai 58.162 kuintal (41,612%) dari produksi total. Sedangkan produksi terendah yakni sayuran buncis mencapai 16 kuintal atau 0,11% dari produksi total. Jenis sayuran yang memiliki produktivitas paling tinggi yaitu cabe besar yakni mencapai 73,90 ku/ha, sedangkan produktivitas terendah yaitu jamur yakni sebesar 3,54 ku/ha BPS Lampung Tengah (2018). Untuk memenuhi permintaan konsumen, maka produksi dan produktivitas sayuran secara umum harus tetap ditingkatkan.

Kelompok tani Suka Makmur merupakan salah satu kelompok tani yang berada di Kampung Nambah Rejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah bermata pencaharian berasal dari pertanian. Komoditas pertanian yang dikembangkan paling utama yaitu tanaman padi. Selain komoditas padi, anggota kelompok tani suka makmur mengembangkan tanaman sayuran seperti cabe besar, kacang panjang, bayam petsai, bayam, ketimun, jamur, kangkung, pare, terong, dan lain-lain. Komoditas sayuran dikembangkan di lahan sawah, tegalan, maupun di lahan pekarangan. Sayuran yang diusahakan di lahan pekarangan pada anggota kelompok tani suka makmur yaitu bayam, kangkung, petsai, dan jamur tiram.

Berdasarkan analisis situasi maka anggota kelompok tani Suka Makmur dapat melakukan pengembangan usaha tani sayuran sebagai berikut: Permintaan sayuran yang terus meningkat karena gaya hidup hidup sehat menyebabkan peningkatan konsumsi masyarakat perlu dilakukan peningkatan dan pengaturan produksi sayuran berkualitas yang dihasilkan oleh kelompok tani Suka Makmur, Jejaring pasar terbatas dan petani belum memanfaatkan media online dalam pemasaran, oleh karena itu perlu penguatan jejaring pemasaran produk sayuran baik secara langsung dengan menggunakan kerja sama dengan pihak lain serta penggunaan internet (online), membuat atau menggunakan *market place*, Produk sayuran mudah rusak dan busuk (*perishabel*) perlu penanganan pasca panen secara dengan *good handling practices*, Penawaran produk sayuran tidak kontinu perlu adanya pengaturan produksi yang tepat, dan tidak ikut-ikutan saja dengan petani lain, dan Fluktuasi harga produk sayuran dapat dilakukan penanganan lanjutan seperti pengolahan hasil pertanian untuk meningkatkan nilai tambah produk.

Strategi pengembangan yang disusun tersebut sesuai dengan pernyataan Intan, A.H. dan Said, E.G. (2001) produk pertanian memiliki sifat mudah rusak, bersifat musim sehingga perlu penanganan yang tepat. Selanjutnya Permana, A.S., dkk (2006) bahwa penggunaan jaringan pemasaran perlu ditentukan bentuk

organisasi jaringannya. Margin pemasaran menunjukkan bahwa semakin panjang rentang jaringan pemasaran maka semakin tinggi biaya operasional yang harus dikeluarkan. Hal tersebut berakibat pula semakin kecil keuntungan yang diterima masing-masing unit jaringan. Perlu ada kebijakan dari instansi yang menangani pemberdayaan petani untuk ikut mengorganisasir petani dan memandu usaha pemasarannya, agar mandiri. Pengendalian pola tanam harus diberlakukan dengan tujuan menghindarkan terjadinya panen raya pada satu jenis komoditas dan mengurangi resiko turunnya harga akibat kelebihan pasokan, penanganan produk sayuran sehingga meningkat nilai jual.

Anggota kelompok tani Suka Makmur dalam berusaha sayuran agar tetap berjalan dan tetap bertahan, perlu adanya pengaturan produksi komoditas sayuran secara periodik dan penguatan jejaring pemasaran sayuran. Ada aspek penting yang harus dikelola dalam usaha yaitu aspek produksi dan aspek pemasaran. Kedua hal tersebut saling terkait antara yang satu dengan lainnya. Produksi harus dilakukan kontinu, sehingga permintaan konsumen dapat terpenuhi. Pemasaran adalah kunci utama kesuksesan dalam agribisnis. Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sebelum produk sayuran dipasarkan perlu adanya penanganan produk terlebih dahulu. Pemasaran dapat dilakukan melalui saluran distribusi langsung maupun tidak langsung (Kotler, P., 1997 ; Daryanto, 2011, : Sunyoto, D., 2012). Selanjutnya Downey, W.D. dan S.P. Erickson (1994) menyatakan pemasaran produk agribisnis dapat dilakukan dengan bauran pemasaran (*marketing mix*) meliputi produk, harga, distribusi, dan promosi produk, Tahapan penanganan sayuran antara lain sortasi, grading, trimming, waxing, dan curing, penyimpanan, dan pengemasan (Lestari, P., 2019). Oleh karena itu, bimbingan dan pendampingan dari pihak Pemerintah dan Perguruan Tinggi sangat dibutuhkan oleh kelompok tani dalam mengembangkan agribisnis sayuran.

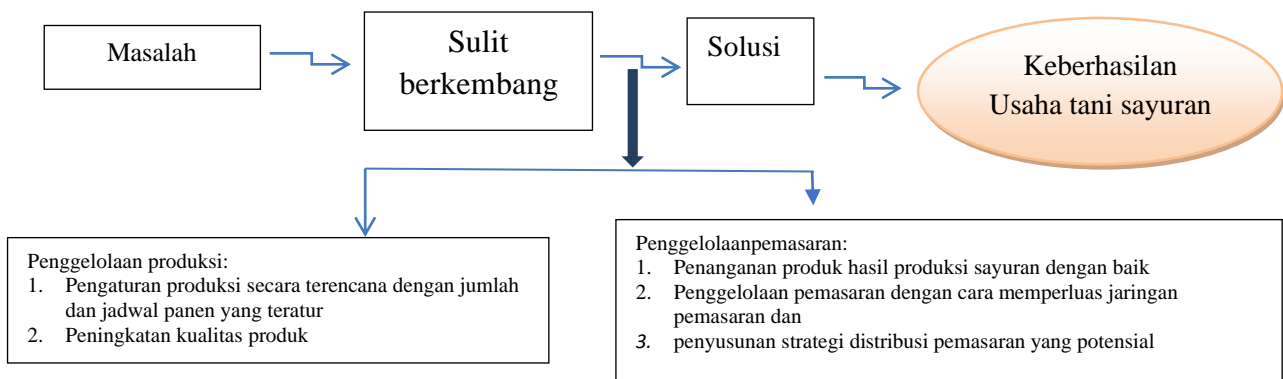
Tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah (1) Meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan anggota Kelompok Tani Suka Makmur dalam pengelolaan produksi komoditas sayuran; (2) Meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan anggota Kelompok Tani Suka Makmur dalam peningkatan nilai tambah (*value added*) dan kualitas produk penjualan komoditas sayuran melalui pengelolaan penanganan produk seperti sortasi, grading, pengemasan maupun distribusi yang baik; dan (3) Meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan anggota Kelompok Tani Suka Makmur dalam pengelolaan pemasaran komoditas sayuran, sehingga meningkatkan volume penjualan.

MASALAH

Masalah yang dihadapi oleh Kelompok Tani Suka Makmur adalah produksi belum kontinu dan menentu, kadang kekurangan / kelebihan stock komoditas sayuran yang dibutuhkan oleh konsumen, produk belum dilakukan penanganan dengan baik, dan jaringan pemasaran belum luas hal ini menyebabkan saat produksi tinggi produk belum tertampung di pasar secara keseluruhan. Solusi yang ditawarkan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh Kelompok Tani Suka Makmur adalah pengaturan produksi secara terencana dengan jumlah dan jadwal panen yang teratur, Penanganan produk hasil produksi sayuran dengan baik, dan pengelolaan pemasaran dengan cara memperluas jaringan pemasaran dan penyusunan strategi distribusi pemasaran yang potensial. Solusi yang ditawarkan dapat dilihat pada Gambar 1.

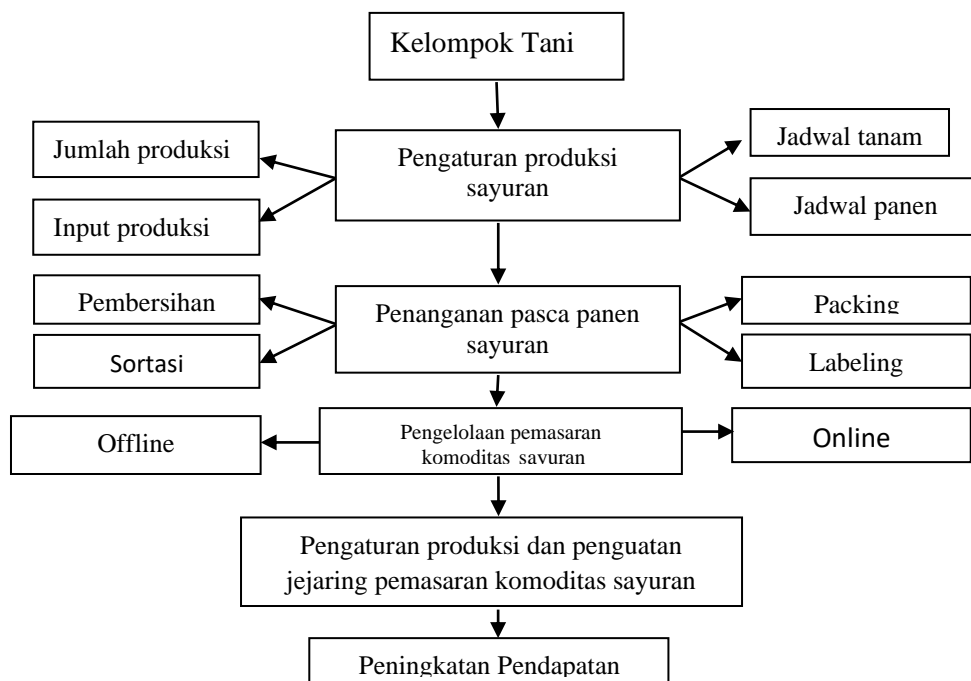
METODE

Kegiatan PKM Pengaturan Produksi dan Penguatan jejaring pemasaran Komoditas Sayuran pada Kelompok Tani Suka Makmur ini akan dilaksanakan di Desa Nambah Rejo Kecamatan Kota Gajah. Pelaksanaan kegiatan PKM ini dilaksanakan selama 6-7 bulan pada bulan April sampai bulan Oktober tahun 2019.



Gambar 1. Solusi pemecahan masalah

Khalayak sasaran dari kegiatan PKM ini adalah anggota Kelompok Tani Suka Makmur di Desa Nambah Rejo Kecamatan Kota Gajah. Jumlah anggota Kelompok Tani Suka Makmur sebanyak 20 orang dan secara umum masyarakat yang menanam komoditas sayuran di Desa Nambah Rejo Kecamatan Kota Gajah Kabupaten Lampung Tengah. Solusi yang ditawarkan dalam PKM ini dilaksanakan melalui beberapa yaitu metode pertemuan kelompok melalui kegiatan ceramah, diskusi, bimbingan, latihan, dan praktek langsung/demonstrasi plot dan demonstrasi cara.



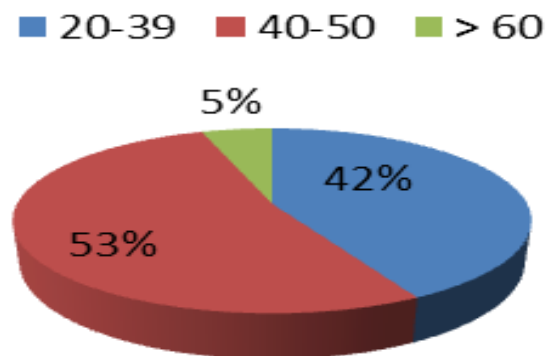
Gambar 2. Matrik ipteks yang ditawarkan

Teknik Pengumpulan Data dan Analisis Data. Data yang digunakan dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui pengamatan langsung kegiatan ceramah, diskusi, dan demonstrasi, serta wawancara langsung dengan menggunakan kuisioner/daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan terlebih dahulu. Data sekunder diperoleh dari berbagai instansi terkait antara lain Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Lampung Tengah, BPS Provinsi Lampung, dan BPS Kabupaten Lampung Tengah. Data akan dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Data akan ditabulasi, dianalisis secara matematis dan analisis statistik deskriptif.

Dekripsi dan Bagan Alir Teknologi. Ilmu dan teknologi yang ditawarkan meliputi tiga aspek yaitu; Pengaturan produksi sayuran, Penanganan pasca panen sayuran, dan Pengelolaan pemasaran hasil komoditas sayuran (Gambar 2).

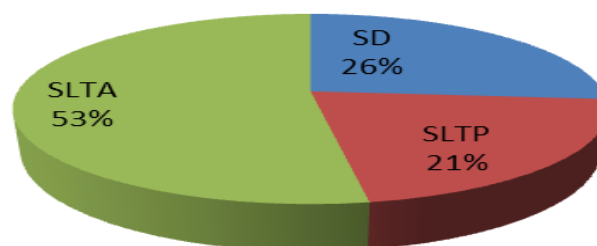
HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Peserta PKM. Sasaran khalayak dari kegiatan PKM Pengaturan Produksi dan Penguatan jejaring pemasaran Komoditas Sayuran ini adalah anggota pada Kelompok Tani Suka Makmur dan sasaran khususnya adalah istri anggota Kelompok Tani Suka Makmur di Desa Nambah Rejo. Anggota kelompok mengembangkan usaha tani sayuran di lahan sawah, tegalan, dan pekarangan. Umur petani peserta kegiatan PKM sebanyak 19 orang dengan umur rata-rata 43,89 tahun dengan terendah 29 tahun dan umur tertinggi 68 tahun. Umur petani peserta kegiatan PKM dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Sebaran umur petani peserta PKM

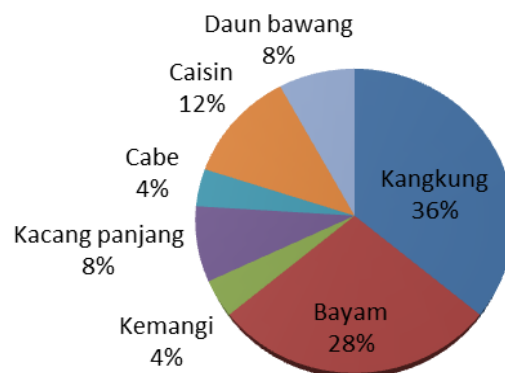
Gambar 3 menunjukkan petani peserta kegiatan PKM yang berumur diatas 60 tahun hanya mencapai 5%, yang terbanyak yakni berumur 40-50 tahun. Dengan demikian umur responden merupakan usia produktif dan dalam kategori dewasa. Untuk itu dalam kegiatan PKM ini dipilih metode-metode yang cocok dan sesuai dengan konsep pendidikan orang dewasa. Salah satu metode yang dipilih yaitu metode diskusi. Metode diskusi lebih banyak menggali informasi-informasi dan pengalaman usahatani sayuran petani peserta, sehingga masalah-masalah yang dihadapi dapat dicarikan pemecahannya. Sedangkan pendidikan responden sebagian besar telah menamatkan pendidikan Sekolah Lanjutan tingkat Atas yaitu sebanyak 10 orang atau 53%. Tingkat pendidikan petani peserta kegiatan PKM dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Tingkat pendidikan petani peserta

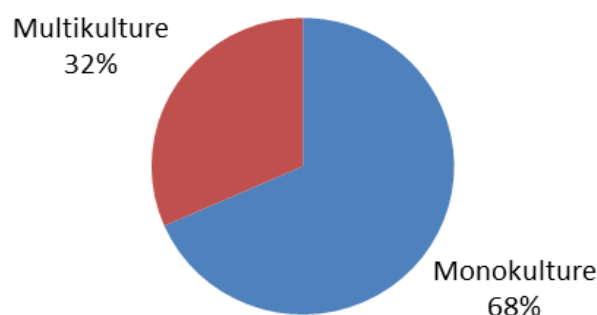
Tingkat pendidikan petani peserta PKM telah menyelesaikan pendidikan SD sebanyak 26% %, pendidikan SLTP sebanyak 21 % dan pendidikan SLTA sebanyak 53%. Dengan demikian pendidikan petani peserta telah memadai untuk mengikuti kegiatan PKM.

Jenis-jenis komoditas yang dikembangkan oleh petani peserta PKM cukup beragam. Adapun alasan-alasan dalam pemilihan komoditas sayuran antara lain: (1) tingkat kemudahan dalam budidaya, (2) kemudahan pemasaran, peluang keuntungan usaha, dan lahan yang dimiliki. Jenis komoditas yang dikembangkan oleh petani peserta PKM dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Jenis komoditas yang dikembangkan oleh petani Peserta

Komoditas yang paling banyak dikembangkan oleh petani peserta yaitu komoditas kangkung, sedangkan komoditas yang paling sedikit yaitu komoditas cabe dan kemangi. Risiko harga yang paling berpengaruh dalam budidaya kangkung, karena kalau tidak dilakukan pengaturan produksi akan terjadi *excess supply* di pasar. Oleh karena itu, pengaturan produksi oleh petani itu sendiri dan koordinasi antar anggota agar tidak terjadi panen bersamaan. Alternatif lain yang untuk mengurangi risiko pasar yaitu penguatan jejaring pemasaran komoditas sayuran dengan cara mencari pasar alternatif, sehingga produk tidak dijual dalam 1 pasar saja. Sedangkan sedikit petani yang menanam cabe, karena hal ini disebabkan oleh beberapa faktor komoditas cabe sangat rentan hama dan penyakit seperti terserang keriting daun, antrak, dan buah kerepek, sehingga petani motivasi rendah dalam budidaya komoditas cabe, meskipun cabe potensi harga tinggi. Sistem budidaya yang diterapkan oleh petani peserta PKM adalah dengan sistem monokulture maupun multikulture/diversifikasi horizontal. Sistem budidaya yang diterapkan oleh petani peserta PKM dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Sistem budidaya yang diterapkan oleh petani peserta PKM

Petani peserta PKM yang menerapkan sistem budidaya monokulture sebanyak 68%, dan sisanya adalah multikulture/diversifikasi horizontal sebanyak 32%. Untuk mengurangi risiko kerugian dari pemasaran tentukan diversifikasi usaha sangat dianjurkan bagi petani peserta. Karena jika harga kangkung jatuh maka dapat diantisipasi dari komoditas yang lain. Petani peserta PKM melakukan diversifikasi usahatani antarlain;

kangkung- bayam- caisin atau kangkung-bayam-kacang panjang, dan lain-lain dipilih komoditas yang menguntungkan.

Pelaksanaan kegiatan PKM. Kegiatan PKM ini dilakukan melalui beberapa metode, yaitu metode pertemuan kelompok melalui kegiatan ceramah dan diskusi, dan praktek langsung/demonstrasi plot dan demonstrasi cara. Langkah-langkah pelaksanaan PKM antara lain:

Kegiatan sosialisasi dilakukan pada tanggal 15 Juli 2019 di rumah ketua kelompok tani suka makmur yaitu Bapak Jalaludin. Pada saat sosialisasi disampaikan tentang tujuan kegiatan PKM, metode kegiatan, dan harapan/hasil kegiatan PKM. Adapun hasil dari kegiatan sosialisasi ditentukan jadwal pelaksanaan kegiatan pertemuan kelompok dan kegiatan demonstrasi,

Kegiatan pertemuan kelompok pertama dilaksanakan pada tanggal 3 Agustus 2019 bertempat di Rumah Bapak Jalaludin sebagai ketua kelompok tani. Kegiatan pertemuan kelompok digunakan metode ceramah dan diskusi. Kegiatan ini dihadiri oleh penyuluh lapang desa nambah Rejo yaitu Ibu Ambarwati. Karena kegiatan produksi komoditas sayuran banyak dilakukan oleh istri dari petani maka kegiatan ini dihadiri oleh Ibu-ibu istri dari anggota kelompok tani suka makmur. Ibu-ibu tersebut belum memiliki wadah tersendiri seperti kelembagaan kelompok wanita tani. Menurut Penyuluh lapang setempat pada masa yang datang akan dibentuk Kelompok wanita tani sebagai wadah kelembagaan petani di Desa Nambah Rejo. Adapun materi yang disampaikan pada pertemuan kelompok pertama yaitu tentang (1) Pengaturan produksi komoditas sayuran secara kontinu, dan (2) Peningkatan nilai tambah (*value added*) melalui pengelolaan penanganan produk sayuran. Jumlah petani yang hadir sebanyak 19 orang.

Kegiatan pertemuan kelompok dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus 2019 di rumah bapak Jalaludin sebagai ketua kelompok tani. Jumlah petani yang hadir sebanyak 19 orang. Materi yang disampaikan mengenai ; Pengelolaan pemasaran komoditas sayuran. Petani yang hadir cukup antusias dalam mengikuti kegiatan ceramah dan diskusi hal ini dapat dilihat adanya pertanyaan-pertanyaan dan penyampaian pengalaman dalam berusaha sayuran yang diajukan oleh peserta antara lain: harga sayuran di pasaran saat panen harga turun, cabe yang ditanam sering mengalami keriting, petani belum mengetahui cara pengendalian cabe keriting, anggota kelompok menanam komoditas sayuran yang sama sehingga menyebabkan saat panen bersamaan harga turun. Pada saat diskusi tersebut maka ada beberapa solusi yang disampaikan oleh penyaji.

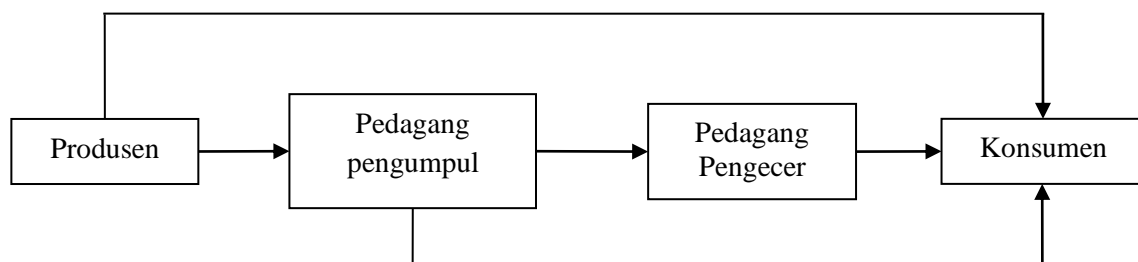
Kegiatan demonstrasi cara dan demonstrasi plot dilaksanakan tanggal 10 Agustus 2019. Lokasi demonstrasi bertempat di tempat usaha salah satu anggota kelompok yaitu bapak Jalaludin dan ibu Eka. Adapun demonstrasi difokuskan pada pengaturan produksi komoditas sayuran bayam agar kontinu. Demplot adalah demonstrasi plot yang dilakukan secara perorangan/individu petani pada areal hamparan 0,1 – 1 Ha milik petani atas komoditas tanaman tertentu. Demonstrasi merupakan salah satu metode penyuluhan yang relatif efektif karena mampu menunjukkan cara dan hasil dari kegiatan usaha tani. Prinsip dalam metode demonstrasi yaitu *seeing of believing* yaitu percaya karena melihat.

Keunggulan demonstrasi adalah mempercepat proses adopsi di kalangan masyarakat, memperoleh keterangan dan data yang nyata, memperkenalkan perubahan cara kerja dengan biaya rendah, dapat untuk tujuan-tujuan publisitas, memberi pengalaman kepada petugas/penyuluh, dan lapangan mengenai kebenaran cara-cara yang dianjurkan sehingga memperbesar keyakinan akan tugasnya. Sedangkan kelemahan demonstrasi adalah memerlukan persiapan, pelaksanaan dan pengawasan yang teliti dan relatif memerlukan biaya-biaya besar, memerlukan ketelitian dalam memilih demonstrator di samping bimbingan yang terus-menerus, dan kadang-kadang gagal karena faktor-faktor alam.

Petani peserta PKM belum melakukan pengaturan produksi dengan baik. Hal ini terlihat dari jadwal tanam, jadwal panen, dan jumlah panen sayuran belum menentu. Untuk itu, perlu dilakukan pengaturan produksi sayuran secara komoditas sayuran di daerah PKM dapat dilakukan dengan beberapa kiat bertanam sayuran yaitu: pemilihan komoditas yang masa panennya cepat, Pemilihan komoditas yang memiliki harga

jual yang tinggi, pemilihan komoditas yang tahan terhadap serangan hama dan penyakit, dan Pemilihan lokasi usaha yang dekat dengan air

Untuk menentukan pengaturan produksi, perlu diketahui kemampuan pasar (permintaan) untuk menerima atau menyerap produk yang dihasilkan oleh petani peserta. Selanjutnya akan dapat dihitung berapa kebutuhan benih, lahan, bedengan, pupuk, lay out (tata letak lahan), dan sarana produksi lainnya. Karena sayuran banyak ditanam di lahan pekarangan, maka layout bedengan tanam juga harus diperhatikan dengan baik, sehingga dapat kenyamanan dan keindahan disekitar rumah. Misalnya contoh praktik produksi sayuran bayam di salah satu peserta ibu Eka, telah melakukan produksi sayuran bayam dengan kontinu, namun permintaan pasar belum diketahui dengan jelas. Untuk itu perlu memastikan seberapa besar permintaan pasar, sehingga dapat dipenuhi dengan tepat. Saluran distribusi pemasaran komoditas sayuran petani peserta PKM dilakukan secara langsung maupun tidak langsung. Komoditas sayuran dijual pada pasar tradisional baik langsung maupun tidak langsung melalui pedagang perantara. Adapun saluran distribusi komoditas sayuran di daerah PKM dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Saluran distribusi pemasaran komoditas sayuran

Pada Gambar 7 dapat dilihat alternatif saluran distribusi pemasaran komoditas sayuran di daerah PKM. Sasaran pasar komoditas sayuran masih berorientasi pada pasar tradisional, sedangkan pasar modern seperti swalayan belum menjadi prioritas. Pemasaran secara tidak langsung sangat dominan dilakukan oleh petani peserta PKM, hal ini disebabkan oleh keterbatasan akses pasar secara langsung oleh petani, keterbatasan waktu penjualan secara langsung, modal yang terbatas, dan tempat penjualan yang kurang memadai. Hal ini sejalan penelitian Permana, dkk (2006) pemasaran sayur yang banyak dipilih oleh para petani kecil adalah pola pemasaran tidak langsung atau melalui perantara (*middleman*), dan sedikit yang menjual langsung kepada pengecer atau konsumen akhir. Hal tersebut disebabkan oleh kurangnya modal kerja dan tidak adanya akses ke pasar. Modal kerja yang dibutuhkan termasuk biaya angkut dari lokasi kebun ke pasar yang membutuhkan pasokan, bongkar muat sayuran, sewa lapak, biaya restribusi pasar dan biaya-biaya non formal, seperti pembayaran keamanan di pasar. Ketidakmampuan petani melakukan akses terhadap pasar yang membutuhkan pasokan disebabkan karena kurangnya informasi pasar yang dapat diperoleh. Adakalanya harga dari produsen (petani) jauh lebih tinggi dari harga jual yang sebenarnya. Hal tersebut disebabkan oleh terjadinya kelebihan produksi atau keterlambatan pengiriman produk ke pasar.

Evaluasi Kegiatan. Tujuan dari kegiatan penyuluhan secara umum yaitu mengubah perilaku sasaran mencakup perubahan pengetahuan (*knowledge*), sikap (*afektif*), dan keterampilan (*psikomotorik*) terhadap inovasi yang disampaikan oleh penyuluh atau penyaji. Tujuan kegiatan penyuluhan dalam jangka pendek dan jangka panjang adalah terjadinya perubahan perilaku sikap, pengetahuan, maupun ketrampilan petani peserta. Perubahan pengetahuan dapat dilihat dari perbandingan evaluasi awal dan evaluasi akhir. Hasil evaluasi akhir dari kegiatan PKM ini dapat dilihat pada Tabel 2.

Pada Tabel 2 dapat diketahui bahwa (1) pengetahuan petani peserta PKM mengenai pengaturan produksi komoditas sayuran mengalami peningkatan dari kategori rendah menjadi kategori tinggi, (2)

Pengetahuan petani peserta PKM mengenai penanganan sayuran yang baik terhadap komoditas sayuran mengalami peningkatan dari kategori rendah menjadi kategori tinggi, dan (3) Pengetahuan petani peserta PKM mengenai penguatan jejaring pemasaran komoditas sayuran mengalami peningkatan dari kategori rendah menjadi kategori tinggi.

Keberlanjutan program PKM sampai saat ini November 2019 dapat diketahui bahwa petani peserta PKM yang telah menerapkan pengaturan produksi komoditas sayuran masih rendah yakni hanya mencapai 15,78%. Penguatan jejaring pemasaran sayuran belum dilakukan secara luas. Sayuran masih untuk sasaran pasar lokal yaitu di daerah Punggur, Kota Gajah, dan Metro. Potensi-potensi pemasaran untuk memperluas jejaring pemasaran sayuran belum digunakan dengan baik oleh petani. Oleh karena itu, bimbingan selanjutnya masih sangat diperlukan untuk petani peserta.

Tabel 2. Hasil evaluasi kegiatan PKM

Tujuan	E. Awal	E. Proses	E. Akhir
1	Rendah (skor 32,20)	Kehadiran 19 orang, Pertanyaan ada mengarah pada materi dan ada pula yang tidak mengarah pada materi, Situasi cukup baik, Tanggapan cukup antusias	Tinggi (skor 77,79) (kuesioner)
2	Rendah (skor 25,00)	Kehadiran 19 orang, Pertanyaan ada mengarah pada materi dan ada pula yang tidak mengarah pada materi, Situasi cukup baik, dan Tanggapan cukup antusias	Tinggi (skor 79,21) (kuesioner), Praktek penanganan produk belum 100% menerapkan
3	Rendah (skor 30,00)	Kehadiran 19 orang, Pertanyaan ada mengarah pada materi dan ada pula yang tidak mengarah pada materi, Situasi cukup baik, dan Tanggapan cukup antusias	Tinggi (skor 80,16) (kuesioner), sasaran masih pasar tradisional, pasar secara online belum dilakukan

Keterangan :

Kategori rendah : kisaran nilai antara 0-33,33

Kategori sedang : kisaran nilai antara 33,34-66,66

Kategori tinggi : kisaran nilai antara 66,67-100

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa Pengetahuan petani peserta PKM mengenai pengaturan produksi komoditas sayuran mengalami peningkatan dari kategori rendah menjadi kategori tinggi; Pengetahuan petani peserta PKM mengenai penanganan sayuran yang baik terhadap komoditas sayuran mengalami peningkatan dari kategori rendah menjadi kategori tinggi; Pengetahuan petani peserta PKM mengenai penguatan jejaring pemasaran komoditas sayuran mengalami peningkatan dari kategori rendah menjadi kategori tinggi; Saluran distribusi pemasaran komoditas sayuran di daerah PKM dilakukan melalui 2 cara , yaitu saluran distribusi secara langsung dan tidak langsung melalui perantara; Petani peserta PKM yang telah menerapkan pengaturan produksi komoditas sayuran masih rendah yakni hanya mencapai 15,78%; dan Petani peserta PKM belum menerapkan pemasaran komoditas sayuran melalui media internet.

Berdasarkan hasil dan pembahsan maka dapat disarankan menjalin kerja sama yang saling menguntungkan antara petani dengan pedagang mengenai pasokan sayuran baik kualitas maupun kuantitas, dan selanjutnya dapat dilakukan pengaturan produksi komoditas sayuran secara kontinu; Penguatan jejaring pemasaran sayuran dapat dilakukan melalui mencari alternatif-alternatif pelaku pemasaran seperti pemasaran secara langsung baik pasar tradisional maupun pasar modern; dan Petani PKM belum menerapkan pemasaran secara online, padahal pada era digital saat ini pemasaran memiliki potensi untuk melakukan pemasaran menggunakan media sosial atau menggunakan media internet.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah. 2018. Lampung Tengah dalam Angka. Gunung Sugih.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Lampung. 2017. Lampung Dalam Angka. Bandar Lampung.
- Downey, W.D. dan S.P. Erickson. 1994. Manajemen Agribisnis. Edisi ke dua. Diterjemahkan oleh. Ganda S. Dan A. Sirait. Erlangga. Jakarta. 205 hal.
- Daryanto. 2011. Manajemen Pemasaran. PT Sarana Tutorial Nurani Sejahtera. Bandung. 278 hal.
- Intan, A.H. dan Said, E.G. 2001. Manajemen Agribisnis. Penerbit Ghali Indonesia. Jakarta. 152 hal.
- Kotler, P. 1997. Manajemen Pemasaran. PT Prenhallindo. Jakarta.
- Lestari, P., 2018. Penanganan Pasca Panen Hortikultura. www.bppjambi.info/dwpublikasi.
- Permana, A.S., Bintoro, M.H., dan Harris, N., 2006. Analisis Jaringan Pemasaran Komoditas Sayuran (Kasus Petani Kecil Ciwidey Bandung). Jurnal MPI Vol 1. No.2 2 September 2006.
- Sunyoto, D. 2012. Dasar-dasar Manajemen Pemasaran; Konsep, Strategi, dan Kasus. CAPS. Yogyakarta. 200 hal.